



OVERHEIDSOPDRACHT

# OVERHEIDSOPDRACHTEN: **8 HARDNEKKIGE MYTHES** ONTKRACHT



## INLEIDING

Wie vandaag nog denkt dat overheidsopdrachten een ondoorzichtige papierberg zijn, mist kansen. De Belgische overheden – van gemeenten tot de federale staat – besteden elk jaar voor **meer dan 80 miljard euro** aan werken, leveringen en diensten; dat is ongeveer **14 à 15 % van het bbp**. Alleen al in de bouwsector komt **ruim 30 % van de omzet uit overheidsopdrachten**, waardoor vadertje staat de grootste klant van de sector blijft. Deze markt is bovendien stabiel en strategisch: uitgaven voor infrastructuur, onderwijs, zorg en vergroening gaan door, zelfs in crisistijden.

Toch laten veel bedrijven – vooral zelfstandigen en kmo's – deze piste links liggen. De redenen zijn bekend: logge procedures, zware documenten, strenge criteria, lange betalingstermijnen en de overtuiging dat de overheid toch altijd voor de goedkoopste of de grootste speler kiest. De realiteit anno 2026 ziet er anders uit. De Europese en Belgische wetgeving werd de voorbije jaren grondig hervormd, er kwamen digitale tools en de regels werden aangepast om de toegang voor kmo's te vergemakkelijken. Bovendien blijkt uit cijfers van de Europese Commissie dat **87 % van de winnende opdrachtnemers in België kmo's zijn**. Met andere woorden: het is gewoon gek om niet mee te doen.

In dit e-book prikken we acht hardnekkige mythes door. Elke mythe wordt gevolgd door de feiten, verduidelijkt met recente wetgeving, cijfers en praktische tips. We gebruiken een no-nonsense stijl en richten ons op ondernemers die willen groeien via de lucratieve markt van overheidsopdrachten. Laat je inspireren, want meedoen aan aanbestedingen is makkelijker en rendabeler dan je denkt.



# INHOUD

**MYTHE 1**  
DE PROCEDURE GAAT  
GEPAARD MET EEN  
**HOOP PAPIERWERK**



**MYTHE 3**  
**KMO'S MAKEN TOCH  
GEEN KANS;** DE OVERHEID  
KIEST ALTIJD VOOR DE  
GROTE JONGENS



**MYTHE 5**  
HET GAAT ALTIJD OM DE  
**LAAGSTE PRIJS**



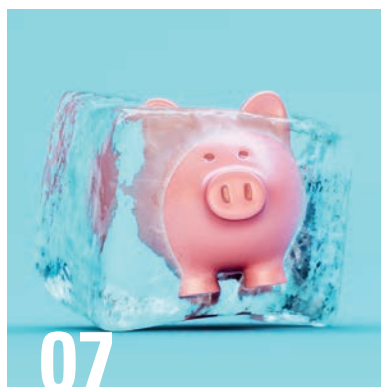
**MYTHE 7**  
DE VOORBEREIDINGSTERMIJN  
VOOR EEN OFFERTE IS **TE KORT**



**KORT SAMENGEVAT**



**MYTHE 2**  
**DE TOEGANGS-  
VOORWAARDEN** ZIJN TE  
ZWAAR EN ONREALISTISCH



**MYTHE 4**  
JE MOET MAANDEN  
WACHTEN OP JE **GELD**



**MYTHE 6**  
ER IS **GEEN RUIMTE**  
**VOOR INNOVATIE OF**  
**DUURZAAMHEID**



**MYTHE 8**  
HET IS ONMOGELIJK OM  
**DE JUISTE PROJECTEN TE**  
**VINDEN**

# MYTHE 1 - "DE PROCEDURE GAAT GEPAARD MET EEN HOOP PAPIERWERK"



**De misvatting.** Veel ondernemers denken nog steeds dat je voor elke openbare aanbesteding tientallen pagina's documenten, attesten en handtekeningen moet opsturen. Ze vrezin faxen, aangetekende zendingen en urenlang printen.

**De werkelijkheid anno 2026.** De wet van 17 juni 2016 en de recente wijzigingen maken elektronische communicatie de regel. Sinds 1 september 2023 verloopt bijna elke plaatsingsprocedure – ook de onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking – verplicht via het e-Procurement-platform. Offertes indienen, het Uniform Europees Aanbestedingsdocument invullen, vragen stellen en het proces-verbaal van opening bekijken: het gebeurt online. Daarnaast moeten facturen in principe elektronisch worden ingediend: voor opdrachten boven **30 000 euro** is e-facturatie verplicht sinds 1 mei 2023, voor opdrachten tussen **3 000 euro en 30 000 euro** sinds 1 maart 2024. Zelfs voor opdrachten onder 3 000 euro kan de aanbesteder e-facturatie opleggen. Elektronisch factureren bespaart tijd, vermindert fouten en versnelt de betaling.

De federale overheid lanceerde bovendien op 4 september 2023 een volledig vernieuwd e-Procurement-platform. Dit platform is zeker een verbetering, maar toch is het zoeken naar overheidsopdrachten nog niet optimaal. Het indienen van offertes is via het vernieuwde platform wel vereenvoudigd, bijvoorbeeld doordat attesten en certificaten centraal worden beheerd en niet bij elke offerte opnieuw hoeven te worden aangeleverd. Zo kan je je energie steken in inhoud en prijs, niet in kopieën.



## Tip

Maak gratis een account aan op [publicprocurement.be](https://publicprocurement.be) en vul je profiel volledig in. Je kunt hiermee alvast jouw digitale visitekaartje maken.



Het gunnen van een overheidsopdracht blijft nog steeds mogelijk via e-mail of fax en op de dag zelf via aangetekende zending.

# 2 MYTHE 2 - "DE TOEGANGS- VOORWAARDEN ZIJN TE ZWAAR EN ONREALISTISCH"



***De misvatting.** Overheidsopdrachten zouden alleen weggelegd zijn voor grote bedrijven met een lange staat van dienst. Kleine spelers zouden worden weggeselecteerd door hoge financiële, technische of administratieve drempels.*

**De werkelijkheid anno 2026.** De basisregel blijft dat de selectiecriteria in verhouding moeten staan tot het voorwerp van de opdracht. Een aanbesteder mag enkel eisen wat nodig is om de opdracht kwalitatief uit te voeren en moet die eisen motiveren. De wetgever beklemtoont dat selectiecriteria alleen over **de geschiktheid om de beroepsactiviteit uit te oefenen, de economische en financiële draagkracht of de technische bekwaamheid** mogen gaan. In de praktijk betekent dit dat de overheid vaak slechts één criterium kiest, bijvoorbeeld een inschrijving in de Kruispuntbank van Ondernemingen, om een gezonde mededinging te behouden.

Om kmo's nog beter te ondersteunen, keurde het parlement de wet van 22 december 2023 goed. Deze wet – van kracht sinds 2024 – past de regelgeving aan om de toegang van kmo's te vergemakkelijken. Belangrijkste nieuwigheden:

- **Verplichte voorschotten**  
Overheden zijn verplicht om voorschotten uit te keren wanneer ze onderhandelen zonder voorafgaande bekendmaking of wanneer de opdrachtnemer een kmo is. Voorheen waren voorschotten eerder uitzonderlijk; nu zorgen ze voor meer liquiditeit bij kleinere spelers.
- **Biedvergoedingen bij creatieve inspanningen**  
Wanneer inschrijvers maquettes, prototypes, ontwerpen of andere creatieve elementen moeten indienen, moeten aanbesteders sinds 1 februari 2024 een biedvergoeding betalen aan de niet-geselecteerde inschrijvers. Dit voorkomt dat bedrijven veel kosten maken zonder compensatie.

- **Transparantie van het voorlopig klassement**  
Bij openbare en niet-openbare procedures onder de Europese drempels moeten aanbesteders sinds 1 juni 2024 de inschrijvers onmiddellijk informeren over hun plaats in het voorlopige klassement wanneer de prijs het enige gunningscriterium is. Inschrijvers weten zo sneller waar ze staan en kunnen hun planning beter afstemmen.

Daarnaast blijven de zogenaamde “deelcontracten” (percelen) bestaan. Voor opdrachten vanaf **144 000 euro** moet een aanbesteder overwegen om de opdracht op te splitsen in kleinere delen, zodat kmo's kunnen inschrijven op het deel dat bij hun capaciteit past. Ook voor kleinere opdrachten kunnen percelen worden gebruikt. Door opdrachten op te delen volgens specialisatie of omvang, krijgen kleine ondernemingen gelijke kansen om te winnen.



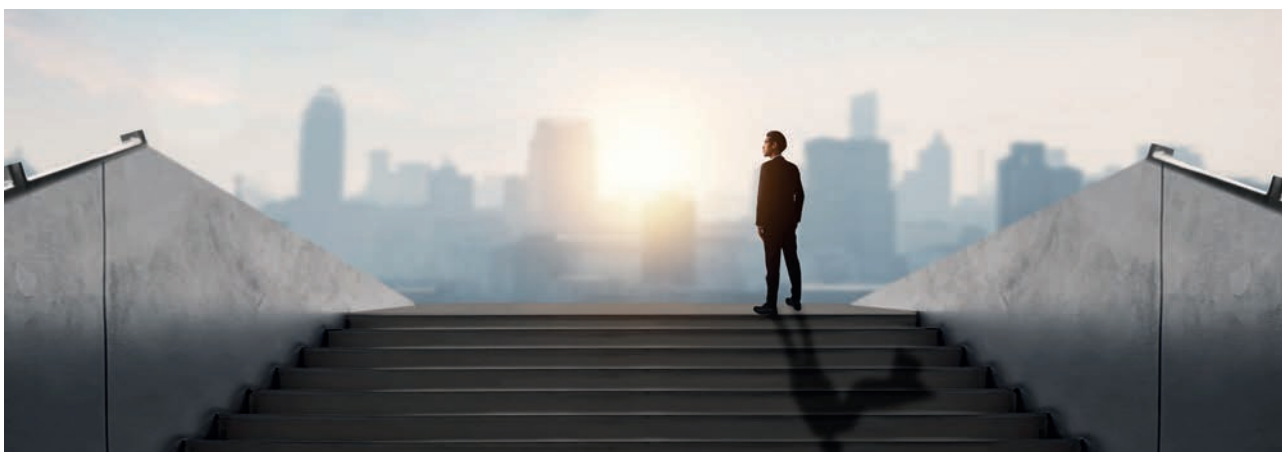
## Kortom

De wetgever maakte de selectiecriteria evenrediger, voerde voorschotten en biedvergoedingen in en verplicht meer transparantie. Kleine bedrijven staan dus niet langer buitenspel.

# 3 MYTHE 3 - "KMO'S MAKEN TOCH GEEN KANS; DE OVERHEID Kiest ALTIJD VOOR DE GROTE JONGENS"



**De misvatting.** Veel ondernemers denken dat het weinig zin heeft om tijd te investeren in een aanbesteding, omdat de overheid toch kiest voor de grote spelers of multinationals. Ze redeneren: "Waarom zouden wij een offerte indienen als we toch niet winnen?"



**De werkelijkheid anno 2026.** De cijfers spreken dit tegen. Volgens de Single Market Scoreboard van de Europese Commissie werd in België in **87 %** van de gegunde procedures een kmo geselecteerd. Tegelijk komt slechts **50 %** van de ingediende offertes van kmo's. Met andere woorden: kmo's winnen relatief vaker dan ze deelnemen. Er is dus ruimte voor meer kmo-bids, maar wie meespeelt, maakt écht kans.

De wetgever stimuleert deze trend verder. Zoals hierboven aangegeven maakt de wet van 22 december 2023 voorschotten verplicht en voorziet ze in biedvergoedingen en een voorlopig klassemment. Daarnaast erkent men dat **99,8 % van de Belgische ondernemingen kmo's zijn** en dat zij nog steeds **minder dan de helft van de totale waarde van de Europese overheidsopdrachten** binnenhalen. Door opdrachten in percelen te verdelen en de selectiecriteria te beperken tot wat nodig is, wil de wetgever deze kloof dichten.

Ook de marktcijfers zijn bemoedigend: **in de bouwsector komt meer dan 30 % van de omzet uit overheidsopdrachten**. Wie erin slaagt om via een aanbesteding een contract binnen te halen, krijgt doorgaans zekerheid voor meerdere jaren. Dankzij het Design & Build-concept en DBFM-formules (Design, Build, Finance & Maintenance) worden projecten bovendien vaker als geïntegreerd pakket aanbesteed, waardoor er kansen ontstaan voor consortia van kmo's.



## Conclusie

Kmo's kunnen wel degelijk winnen. Wie niet meedoet, laat kansen liggen.

# 4 MYTHE 4 - "JE MOET MAANDEN WACHTEN OP JE GELD"



**De misvatting.** De overheid zou traag betalen. Ondernemers denken dat ze na uitvoering nog maanden moeten wachten op hun geld en dat dit hun cashflow onder druk zet.



De **werkelijkheid anno 2026**. Sinds 1 januari 2025 zijn de betalingsregels voor overheidsopdrachten grondig herzien. Het Koninklijk Besluit Uitvoering van 14 januari 2013 is aangepast zodat voor nieuwe opdrachten een **behandelingstermijn van 30 dagen** geldt. Binnen die termijn moet de aanbesteder zowel de prestaties verifiëren als de factuur betalen; het onderscheid tussen verificatie- en betalingstermijn verdwijnt. Alleen in uitzonderlijke gevallen kan een langere termijn worden ingevoerd, maar die moet objectief gerechtvaardigd zijn en **mag nooit langer dan 60 dagen duren**.

De reden voor deze wijziging is duidelijk: de Europese Unie wil de markt competitiever maken en kmo's kansen geven. Het Hof van Justitie oordeelde in oktober 2022 dat een betalingstermijn in principe niet langer mag bedragen dan 30 kalenderdagen. Door dit arrest toe te passen, verkort België de betalingstermijnen aanzienlijk.

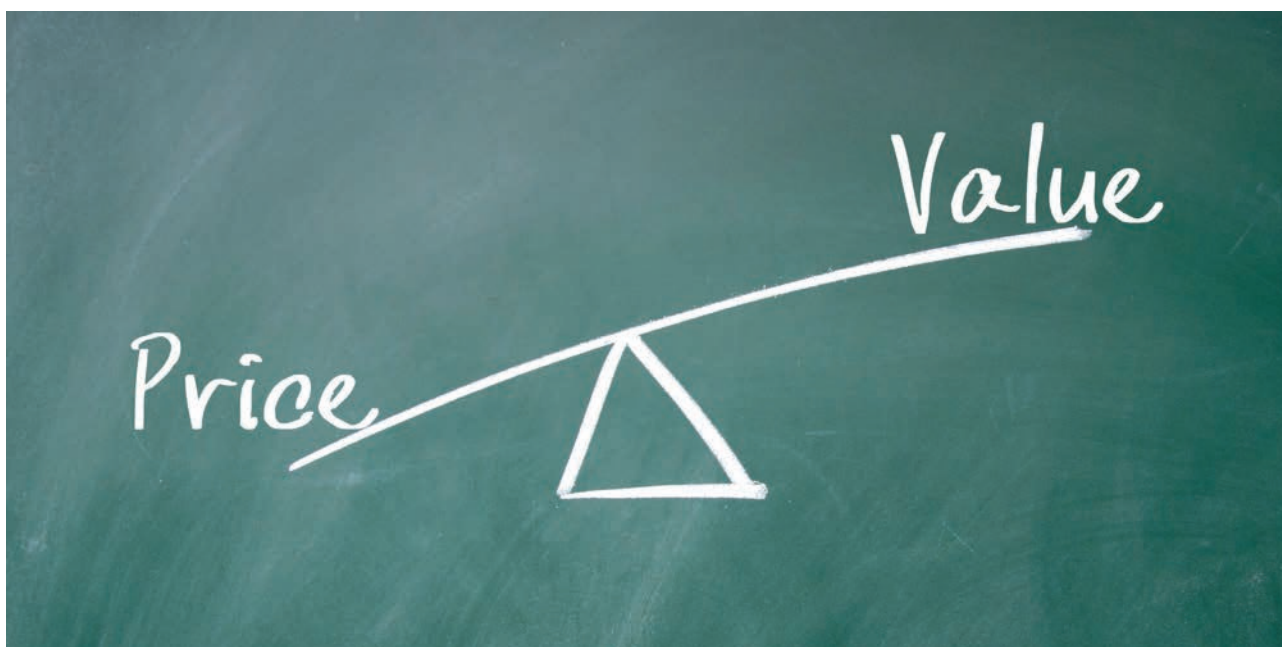
Bovendien tonen Europese statistieken dat de gemiddelde betalingsachterstand van Belgische overheden in 2024 slechts 17 dagen bedraagt. Dat is lager dan de gemiddelde betalingstermijn tussen bedrijven (63 dagen). Met andere woorden: **de overheid betaalt doorgaans sneller dan particuliere klanten**.

En er is meer: dankzij de verplichting tot **e-facturatie** gebeurt de factuurverwerking sneller en correcter. Wordt de betalingsdeadline toch overschreden, dan heeft de opdrachtnemer recht op een **verwijlinterest**; de overheid moet rente betalen voor elke dag vertraging. De combinatie van striktere termijnen, digitale facturatie en interesten maakt wachten op je geld eerder uitzonderlijk.

# MYTHE 5 - "HET GAAT ALTIJD OM DE LAAGSTE PRIJS"



*De misvatting. Bij overheidsopdrachten zou enkel de laagste prijs tellen. Kwaliteit, duurzaamheid en innovatie zouden het steeds afleggen tegen de goedkoopste offerte.*



**De werkelijkheid anno 2026.** Hoewel prijs nog steeds een belangrijk criterium is, wordt er in België steeds vaker gekozen voor een **beste prijs-kwaliteitsverhouding**. Volgens de Europese Scoreboard-indicatoren wordt in België slechts **27 %** van de procedures toegekend aan de goedkoopste bidder, terwijl het EU-gemiddelde **54 %** bedraagt. De meeste opdrachten worden dus gegund op basis van een combinatie van prijs en kwaliteit.

Toch waarschuwt sectorfederatie Embuild dat overheden de laatste jaren vaker weer naar de laagste prijs grijpen: waar tien jaar geleden in 20 % van de gevallen voor de goedkoopste bieding werd gekozen, is dat nu al meer dan **40 %**. Dit zet innovatie en duurzaamheid onder druk.

Daarom pleiten bedrijven en sectororganisaties voor duidelijke kwaliteitscriteria en beter opgestelde bestekken. De wet van 22 december 2023 verplicht bovendien meer transparantie over de rangschikking, zodat inschrijvers beter weten hoe ze scoren.

Voor ondernemers is het belangrijk om zich niet blind te staren op prijs. Werk uit waar je waarde toevoegt: expertise, duurzaamheid, total cost of ownership, service na verkoop,... Maak in je offerte duidelijk hoe jouw oplossing op lange termijn voordeliger is dan de goedkoopste oplossing. Met de groeiende aandacht voor groene en sociale criteria worden kwaliteitsvolle voorstellen steeds vaker beloond.

# 6 MYTHE 6 - "ER IS GEEN RUIMTE VOOR INNOVATIE OF DUURZAAMHEID"



**De misvatting.** De overheid zou vastgeroest zijn en kiezen voor traditionele technieken en materialen. Innovatieve oplossingen zoals warmtepompen, circulaire bouw of digitale 'digital twins' zouden in bestekken nauwelijks aan bod komen.



**De werkelijkheid anno 2026.** Innovatie staat hoog op de agenda, al gaat de uitvoering soms trager dan gewenst. [In een interview van Bouwkroniek met Niko Demeester \(CEO van Embuild\)](#) klaagt hij dat er nog te weinig innovatieve materialen, modellen en technieken worden gebruikt, maar hij ziet ook positieve veranderingen. **Nieuwe contractvormen** zoals Design & Build, DBFM en het New Engineering Contract worden steeds vaker toegepast, waardoor opdrachtnemers meer vrijheid krijgen om **innovatieve oplossingen** aan te bieden. Het Agentschap Wegen en Verkeer schakelde bijvoorbeeld over op een systeem van continue monitoring van bruggen, wat toelaat om gericht onderhoud uit te voeren en de levensduur te verlengen.

De Europese en federale overheden stimuleren bovendien **groene en sociale criteria** in de gunningsprocedures. Zo wordt het aandeel opdrachten

waarin milieukwaliteiten worden beoordeeld jaar na jaar groter. De Single Market Scoreboard toont dat België met een **publicatieratio van 7,6 % van het bbp** hoger scoort dan het EU-gemiddelde. Dat betekent dat veel opdrachten zichtbaar worden gemaakt op Tenders Electronic Daily (TED) en zo inspelen op Europese ambities voor duurzame en innovatieve aanbestedingen.

Als ondernemer kun je dit voordeel verzilveren door duurzame en innovatieve voorstellen uit te werken, samenwerking met partners op te zoeken (bijvoorbeeld consortium met specialisten in circulaire economie) en referentieprojecten op te bouwen. Gebruik ook marktconsultaties: sinds 17 juni 2016 mogen aanbesteders vooraf experts raadplegen om zich te laten informeren. Dit geeft je de kans om nieuwe technieken op de radar te zetten, **nog vóór het bestek geschreven is.**

# MYTHE 7 - "DE VOORBEREIDINGSTERMIJN VOOR EEN OFFERTE IS **TE KORT**"



**De misvatting.** Zodra een aanbesteding gepubliceerd wordt, zou je als bedrijf meteen alles moeten laten vallen om op tijd een volledig dossier klaar te hebben. Kmo's voelen zich hierdoor ontmoedigd.



**De werkelijkheid anno 2026.** Aanbesteders zijn verplicht om bedrijven voldoende voorbereidingstijd te geven. Ze kunnen een vooraankondiging publiceren waarmee ze toekomstige aanbestedingen op voorhand signaleren. Die **vooraankondiging** moet zo snel mogelijk na het begin van het begrotingsjaar worden gepubliceerd en dekt een periode tot twaalf maanden. (Vooraankondigingen zijn ook beschikbaar op het EBP-platform, [vraag hier meer informatie aan!](#))

Daarnaast organiseren overheden regelmatig **infosessies** en **voorafgaande marktconsultaties**. Tijdens een marktconsultatie kunnen experts en bedrijven met de aanbestedende dienst discussiëren over de beste aanpak; de dienst moet daarbij de mededinging respecteren maar kan wel de markt verkennen.

Bovendien moeten bestekken steeds vaker worden gepubliceerd via het e-Procurement platform, waardoor

de documenten tijdig beschikbaar zijn en kandidaten automatische updates ontvangen. De wet van 22 december 2023 verplicht aanbesteders om, wanneer de prijs het enige criterium is, de **voorlopige rangschikking** onmiddellijk te delen. Zo weet je als inschrijver snel of je kans maakt en kan je de investering in tijd en middelen afwegen.



## Conclusie

Voorbereiding vraagt nog steeds inspanning, maar er zijn tal van instrumenten om op tijd te starten. Wie de kalender volgt, hoeft niet te stressen.

# 8 MYTHE 8 - "HET IS ONMOGELIJK OM DE JUISTE PROJECTEN TE VINDEN"



***De misvatting.** Overheidsopdrachten zouden verspreid staan over allerlei obscure platforms, waardoor ondernemers geen zicht hebben op welke projecten bestaan of welke deadlines er zijn.*

**De werkelijkheid anno 2026.** Als marktleider in overheidsopdrachten en bouwprojecten biedt **EBP** sinds meer dan dertig jaar één platform dat alle Belgische en Europese aanbestedingen én het grootste aanbod aan commerciële bouwprojecten centraliseert. Het platform bevat maar liefst meer dan **133.000 projecten en 30.000 beslissingsnemers**. EBP combineert AI gedreven technologie met handmatige kwaliteitscontrole, uitgebreide databronnen en een deskundig team, zodat ondernemers niets missen en de juiste projecten sneller vinden. Je krijgt een gratis zoekmodule waarmee je zoekprofielen personaliseert, projecten filtert en automatisch meldingen ontvangt.

Als betrouwbare partner biedt EBP een **100 % garantie** op toegang tot alle Europese overheidsopdrachten en geniet je van persoonlijke ondersteuning om je tenderflow te optimaliseren. Uiteraard blijven het federale e Procurement platform en TED de officiële kanalen, maar EBP verzamelt al deze informatie en voegt er marktinzichten en private bouwprojecten aan toe, zodat jij tijd bespaart en nooit een kans misloopt.

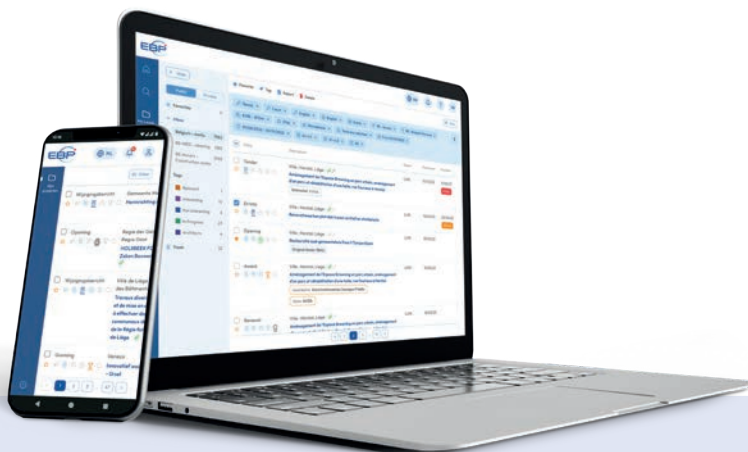


Tip

**Probeer de gratis zoekmodule of vraag direct een proefabonnement aan!**

Samen met onze experts stel je jouw account en zoekprofielen in, zodat je dagelijks projectalerts ontvangt.

**Boek nu jouw demo** om maximaal gebruik te maken van het platform en laat de opportuniteiten naar jou komen.



# KORT SAMENGEVAT

Mythe	Realiteit
1. Papierwerk	Elektronische communicatie en e-facturatie zijn de norm, dit gaat via het nieuwe e-Procurement platform.
2. Zware toegangsvoorwaarden	Selectiecriteria moeten in verhouding staan tot de opdracht; de wet van 22 december 2023 voert voorschotten, biedvergoedingen en transparantie in.
3. Kmo's maken geen kans	87 % van de winnende opdrachtnemers in België zijn kmo's; door percelen en nieuwe wetgeving hebben kleine spelers gelijke kansen.
4. Late betalingen	Vanaf 1 januari 2025 geldt een behandelingstermijn van 30 dagen; de gemiddelde betalingsachterstand van overheden is slechts 17 dagen.
5. Altijd de laagste prijs	Slechts 27 % van de opdrachten wordt op de goedkoopste offerte gegund; kwaliteit, duurzaamheid en innovatie wegen steeds zwaarder.
6. Geen innovatie of duurzaamheid	Nieuwe contractvormen (Design & Build, DBFM) en marktconsultaties stimuleren innovatieve oplossingen; aanbesteders zoeken steeds vaker milieuvriendelijke en sociale criteria.
7. Te korte voorbereidingstermijn	Voorankondigingen, infosessies en marktconsultaties geven je maanden voorbereidingstijd; de voorlopige rangschikking wordt gedeeld om je kansen in te schatten.
8. Moeilijk de juiste projecten te vinden	Met het platform van EBP heb je een overzicht van alle overheidsopdrachten en commerciële bouwprojecten die voor jou relevant zijn. Zo hoef je nooit meer te zoeken op diverse platformen en zie je alles in één handig overzicht.



## Conclusie

Overheidsopdrachten zijn geen onneembare vesting maar een kansrijke markt voor zelfstandigen en kmo's. Dankzij digitalisering, kortere betalingstermijnen en nieuwe wetgeving krijgen kleine bedrijven meer ademruimte en voorspelbaarheid. Cijfers tonen dat kmo's vaak winnen, maar nog te weinig inschrijven. Het is dus **zot om niet mee te doen**. Met een goede voorbereiding, een duidelijke offerte en een gezonde dosis durf kun je jouw bedrijf laten groeien via de stabiele en lucratieve wereld van de overheidsopdrachten.



Ondanks de zorg en aandacht die EBP aan de samenstelling van dit ebook heeft besteed, is het mogelijk dat deze informatie onvolledig, onjuist of niet meer actueel is. Je kunt aan de informatie in dit ebook geen rechten ontleen.

EBP sluit alle aansprakelijkheid uit voor enigerlei directe of indirecte schade, van welke aard dan ook, die voortvloeit uit of in enig opzicht verband houdt met het gebruik van dit ebook.

Niets van dit ebook mag geheel of gedeeltelijk op welke wijze dan ook worden gereproduceerd, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van EBP en eventueel andere rechthebbenden.

EBP mag het ebook naar eigen inzicht en op ieder gewenst moment veranderen of het bestaan ervan beëindigen en is niet verantwoordelijk voor de gevolgen hiervan.

De lezer verklaart akkoord te gaan met de disclaimer en EBP te beschermen voor, en te vrijwaren van, alle (buiten)gerechtelijke maatregelen e.d. inclusief de daaruit voortkomende kosten ten gevolge van, of gerelateerd aan, het gebruik van dit ebook.



*Klaar om je eerste overheidsopdracht binnen te halen?*

Plan nu jouw **gratis adviesgesprek**.

**Gratis adviesgesprek**

